

東京都中央区晴海一丁目8番10号
株式会社メンバーズ
代表取締役社長 高野 明彦
[コード番号: 2130 東証プライム市場]

メンバーズ、企業・製品単位の温室効果ガス排出データをもとに

売上向上・コスト削減を実現する「脱炭素DXソリューション」を提供開始

～企業の温室効果ガス排出量の大半を占めるスコープ3へアプローチし持続的な利益向上を実現～

デジタルビジネス運用支援で企業の脱炭素DXを推進する株式会社メンバーズ（本社：東京都中央区、代表取締役社長：高野 明彦、以下「メンバーズ」）が運営する専門カンパニー「脱炭素DXカンパニー」は、2023年8月より「脱炭素DXソリューション」の提供を開始します。本サービスは、脱炭素を企業の持続的な成長のためのビジネス機会と捉え、企業の温室効果ガス排出量の大半を占めるスコープ3（※1）の領域において、脱炭素および売上向上とコスト削減によって持続的な利益向上を実現する9つのソリューション群です。

これから本格的に取り組みを検討する企業向けには、ソリューション実行にあたって起点の一つであるLCA（ライフサイクルアセスメント）（※2）の算定プロセスを簡易に体験できる「LCA体験パッケージ」（50万円～）の提供も開始します。



▲新サービス発表会の様子

左：常務執行役員 兼 脱炭素DXカンパニー社長 西澤直樹、右：脱炭素DX研究所 我有才 怜

● 背景

気候変動問題がますます深刻化する中、国内外で脱炭素へ向けた対応が加速しており、日本においても2023年5月にGX（グリーントランスフォーメーション）推進法が成立、10年間で総額150兆円の官民投資が見込まれています。二酸化炭素の排出量に応じて企業などにコスト負担を求める「カーボンプライシング」が本格的に導入されるなど、企業にとっても温室効果ガスの排出削減は大きな課題です。

企業が排出する温室効果ガスには、企業自らの直接排出（スコープ1）、他社から供給された電気・熱等の使用に伴う間接排出（スコープ2）、自社の事業活動に関連する事業者の排出や製品使用者の間接的排

出（スコープ3）があり、サプライチェーンの温室効果ガス総排出量の大半はスコープ3であるケースが多いと考えられています。実際、2023年5月にメンバーズ脱炭素DX研究所が発表した「日経225銘柄企業 スコープ1・2・3独自調査」（※3）によると、スコープ3は企業の温室効果ガス排出量の9割を占めています。その中でもカテゴリ1「購入した製品・サービス」やカテゴリ11「販売した製品の使用」が多い傾向にあり、スコープ3削減にはサプライヤーや顧客との協働や、サーキュラーなビジネスモデルへの転換が不可欠になっています。

メンバーズでは、2012年から、社会課題解決とビジネス成果向上を両立させるCSV（※4）マーケティング支援や、製品・サービスやビジネスモデルのサーキュラーエコノミー（※5）移行・人材育成支援など、お客さま企業とともに気候変動問題をビジネスで解決することを目指し、様々なサービス提供を行ってきました。

これらの取り組みを加速させるため、2023年4月には脱炭素社会実現に向けた専門組織「脱炭素DXカンパニー」を設立しており、企業の営業・マーケティング部門、経営企画・サステナビリティ部門などから、脱炭素にかかわるコスト削減、マーケティング・ビジネス成果とのバランス、GX人材不足などの課題が寄せられています。

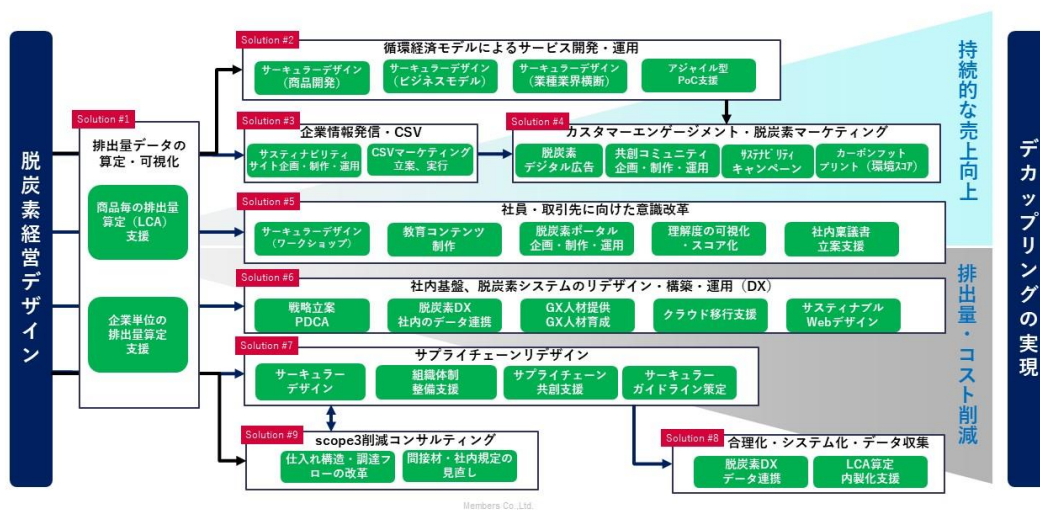
このような背景のもと脱炭素DXカンパニーでは、これまで提供してきたサービスを体系化し、主に企業のスコープ3の領域において、温室効果ガス排出量データに基づく売上向上・コスト削減を実現する9つのソリューション群「脱炭素DXソリューション」の提供を開始します。

● 「脱炭素DXソリューション」サービス詳細

企業の温室効果ガス排出量の大半を占めるスコープ3の領域において、脱炭素および売上向上とコスト削減によって、持続的な利益向上を実現する9つのソリューションをラインナップしています。

(1) 脱炭素DXソリューションラインナップ

温室効果ガス排出量を起点とした「脱炭素DXソリューションラインナップ」



(2) 各ソリューション概略

- ・ ソリューション#1：排出量データの算定・可視化
スコープ1・2・3および製品サービス単位の排出量算定支援。LCAは企業の取り組み状況に応じて複数の算定プランをご用意。
- ・ ソリューション#2：循環経済モデルによるサービス開発・運用
サーキュラーデザインによる脱炭素時代のマーケットにフィットしたサービス・ビジネスモデルの開発・運用。オランダのマーストリヒト大学が開発したコンサルティング手法で、サーキュラーエコノミー要素を51に体系化したカードデッキを用いた戦略立案支援。
- ・ ソリューション#3：企業情報発信・GSV
社会課題解決とビジネス成果向上を同時に実現するGSV型マーケティング施策の立案・実行支援。
- ・ ソリューション#4：カスタマーエンゲージメント・脱炭素マーケティング
広告・プロモーションの脱炭素化、サステナビリティキャンペーンの企画・実行、環境スコア表示など生活者向け施策支援。
- ・ ソリューション#5：社員・取引先に向けた意識改革
サーキュラーデザインワークショップ（※6）の開催や教育コンテンツ制作など企業内部および取引先向けに対するカーボンリテラシー向上支援。
- ・ ソリューション#6：社内基盤、脱炭素システムのリデザイン・構築・運用（DX）
脱炭素関連の社内データ連携やクラウド移行支援、サステナブルWebデザインなどの構築・運用支援。
- ・ ソリューション#7：サプライチェーンリデザイン
従来のサプライチェーンの構造・プロセスを見直し、環境に配慮した製品の調達ルールの策定、関係者を巻き込んだイニシアティブの運営や、パートナーの開拓など環境問題へ配慮したサプライチェーンの再構築を支援。
- ・ ソリューション#8：合理化・システム化・データ収集
排出量データの取集・管理のシステム化、排出量算定組織の構築・LCA人材育成支援。
- ・ ソリューション#9：スコープ3削減コンサルティング
おもにスコープ3上流カテゴリにおける仕入れ構造・調達フローの改革、間接材などの購買規定・社内規定の見直しによるスコープ3削減、コスト削減支援。



(3) サービス資料

ソリューションの詳細は下記ページよりお取り寄せください。

https://marke.members.co.jp/memberspaperDDX_DDXsolution.html

● 脱炭素DXカンパニー社長（株式会社メンバーズ 常務執行役員）西澤直樹よりコメント

気候変動阻止や事業継続性を追求する上で脱炭素経営はますます重要性を増しています。特に最大の難関であるスコープ3の算定及び削減には、法規制やルールの明確化だけではなくコスト削減や売上向上といった明確なビジネス成果を示して加速していくことが重要です。

メンバーズでは、スコープ3に特化したソリューションを展開するためにデジタルスキルとカーボンスキル両面を持ち合わせたGXクリエイターの育成輩出に力を注いでいます。

弊社のGXクリエイターが本ソリューション提供を通じて企業の脱炭素経営の実現を強かに推進いたします。



● CSVおよびサーキュラーエコノミー（循環経済）推進支援サービスの実績

(1) CSV戦略コンサルティング・CSVプロモーション実行支援

- キャッシュレス決済で社会課題解決に参加する仕組みを構築

三井住友カード株式会社さま

三井住友カードが目指す世界観『Have a good Cashless.』とSDGs (Sustainable Development Goals) をともに実現させる施策を考案し、NPOと協働するプロジェクト「タッチハッピープロジェクト」の立ち上げと運用を支援。ユーザーによるVisaタッチ決済の件数に応じてNPOへ寄付を実施するという仕組みで、Visaタッチ決済の普及拡大というビジネス成果と、社会課題への取り組みを同時に実現させました。

<https://www.members.co.jp/results/success/vol19.html>

- デンマークBespoke社の「Futures Design」メソッドに基づくビジネス機会の探索・実現支援

株式会社ベネッセコーポレーションさま

たまひよSHOPのブランド価値を社会的な視点で再定義し、ECサイト内のブランド訴求ページの制作を支援。施策立案のプロセスにおいては、「Futures Design」を用い、戦略的な未来洞察と自社の存在意義の言語化を行いました。再定義したブランドの価値をもとにコンテンツ制作や商品改良を行ったところ、従来のサイトよりも高い成果を得ることができました。

<https://www.members.co.jp/results/success/vol14.html>

(2) サーキュラーエコノミーへの移行へ向けた支援

- 循環経済先進国オランダで開発された『Circularity DECK（サーキュラリティデッキ）』を活用したワークショップ

富士フイルムホールディングスさま

大手日用品メーカー、大手製造メーカー、大手部品メーカー、シェアリングサービス 他多数

<https://www.members.co.jp/services/csv/circularity-deck.html>

※1 スコープ1・2・3：企業が排出する温室効果ガス排出量。企業自らの直接排出（スコープ1）、他社から供給された電気・熱等の使用に伴う間接排出（スコープ2）、自社の事業活動に関連する事業者の排出や製品使用者の間接的排出（スコープ3）。近年、サプライチェーン全体にかかわるスコープ3の管理、対外的に開示する動き、規制が強まってきている。

※2 LCA（ライフサイクルアセスメント）：製品のライフサイクルにおける、投入試算、環境負荷およびそれらによる地球や生態系への環境影響を定量的に評価する方法。

※3 メンバーズ脱炭素DX研究所「日経225銘柄企業 スコープ1・2・3独自調査」：日経225銘柄企業を対象に、スコープ別の排出量開示状況や炭素生産性、炭素税導入による事業インパクトなどを調査し、脱炭素経営の在り方を提言。

・プレスリリース <https://www.members.co.jp/company/news/2023/0519.html>

・レポート詳細（ダウンロード） https://marke.members.co.jp/memberspaper90_nikkei225.html

※4 CSV（Creating Shared Value）：企業の競争戦略論の世界的第一人者として知られる米ハーバード大学のマイケル・ポーター教授が、米ハーバード・ビジネス・レビュー誌の2011年1月・2月合併号（日本語版はダイヤモンド社「DIAMONDハーバード・ビジネス・レビュー」2011年6月号）に寄稿した論文で提唱した概念。「社会的課題の解決と企業の利益、競争力向上を同時に実現させ、社会と企業の両方に価値を生み出す取り組み」を意味する。

※5 サーキュラーエコノミー（循環型経済または循環経済）：持続可能な社会を実現するための経済システムと経済活動に関する発展的かつ革新的な産業モデルのこと。脱炭素社会の実現のためには、産業革命以降の大量生産・大量消費・大量廃棄を生み出した「リニアエコノミー（直線型経済）」から脱却し、温室効果ガス排出量の削減と経済成長の両立（デカップリング）を実現する「サーキュラーエコノミー（循環経済）」への移行が必要となる。

※6 サーキュラーデザインワークショップ：サーキュラーエコノミー先進国オランダで開発された、リニア型ビジネスモデルをサーキュラーエコノミーへ移行するための51の視点からアイデアを創発するためのツール「Circularity DECK」を用いたワークショップ。

・サービス詳細：<https://www.members.co.jp/services/csv/circularity-deck.html>

● 脱炭素DXカンパニー



2023年4月に設立した、脱炭素社会実現に向けた専門カンパニーです。脱炭素に関する高い知見とデジタルスキルを兼ね備えたGX人材が企業の脱炭素DX推進を支援。脱炭素DX人材、LCAを基にしたサービス・デザインチーム、脱炭素DXマーケティング、脱炭素DX人材育成、LCA算定支援などを提供しています。

● 株式会社メンバーズ

メンバーズは、VISION2030（2030年の目指す姿）として「日本中のクリエイターの力で、気候変動・人口減少を中心とした社会課題解決へ貢献し、持続可能社会への変革をリードする」ことを掲げ、デジタルビジネス運用支援を通して、企業の脱炭素DXを推進しています。

- 所在地：東京都中央区晴海一丁目8番10号
晴海アイランド トリトンスクエアオフィスタワーX 37階（受付35階）
- 代表者：代表取締役社長 高野 明彦



Members

- 資本金：1,057百万円（2023年6月末時点）
- Webサイト：<https://www.members.co.jp/>
- SNS
 - Facebook：<https://www.facebook.com/Memberscorp>
 - X（旧：Twitter）：https://twitter.com/Members_corp
- メンバーズのデジタルビジネス運用支援サービス（YouTube）：<https://youtu.be/amWVSpUGVic>

- **サービスに関するお問い合わせ**

株式会社メンバーズ 脱炭素DXカンパニー
mail: ddx@members.co.jp

- **本リリースに関するお問い合わせ**

株式会社メンバーズ
広報担当 竹原・鈴木
mail: press@members.co.jp